

商机商讯

第十四届世界华商大会闭幕

第十四届世界华商大会日前在缅甸仰光圆满闭幕。缅甸国务资政府部部长吴觉丁瑞、中国海外交流协会副会长许又声、第十四届世界华商大会筹委会主席高景川等出席闭幕式并致辞。

许又声指出,本届大会以“缅甸经济大开放,开创历史新纪元”为主题,在华人数量众多的“一带一路”沿线重要国家缅甸举办,有助于让缅甸走向世界,让华商了解缅甸,为世界各国华商到缅甸投资兴业奠定了良好的基础。

针对当下的经济趋势,许又声在会上向华商们提出了四点希望。

一是进一步发展壮大华商经济。希望广大华商把握好新一轮产业革命带来的机遇,充分发挥自身资金、技术以及与住在国、与祖(籍)国以及华商之间深度关联的优势,进一步加强信息共享、交流合作,在促进自身发展、尤其要在转型升级中持续发力,开拓全球市场,抢占发展先机,为维护 and 促进世界经济稳定和增长做出积极贡献。

二是踊跃投身“一带一路”建设。“一带一路”沿线是华商实力最雄厚的地区,希望大家充分发挥“一带一路”参与者、建设者的重要作用,积极参与开展更多互利共赢、利国利民的务实合作项目,助力相关国家和地区实现普遍发展共同繁荣。

三是积极参与中国创新发展。中国政府将创新发展作为实现全面协调可持续发展的必由之路。希望华商朋友们积极参与中国科技创新和经济转型升级,进一步壮大自身实力,也为中国创新发展注入新的推动力。

四是打造中华儒商新形象。希望大家遵守住在国法律,尊重当地社会风俗和宗教习惯,创业兴业、团结互助、守法经营,注重回馈当地社会,用自己的劳动、创造和奉献赢得当地民众的信任和尊重。

据悉,下一届世界华商大会将在英国举办,由英国中华总商会主办。(据中新社电)

“一带一路”华商峰会在蓉举办

以“筑梦丝路·侨行天下·商通五洲”为主题的“一带一路”华商峰会日前在四川成都举办,330余名来自50余个国家和地区的侨界商会负责人、侨商侨领展开对话、共谋发展。

中国侨联副主席李卓彬表示,广大华侨华人了解和熟悉所在国的语言、文化、法律和环境,了解国外市场信息,通晓国际规则,是连接中国与世界的桥梁和纽带,在“一带一路”建设中具有不可忽视的独特作用。(据中新社电)

中国侨商会拜访泰国中华总商会

日前,中国侨商投资企业协会访问团一行拜访了泰国中华总商会,并拜会中国侨商投资企业协会副会长、盘谷银行总裁陈智深。

泰国中华总商会主席陈振治对访问团的到来表示欢迎,并详细介绍泰国中华总商会的发展历程。成立于1910年的泰国中华总商会,走过107年的发展历程,是泰国最具影响力的社团组织之一。泰国中华总商会始终秉持服务宗旨,为促进社会和谐、经济发展、沟通企业与政府、密切中泰两国间交流做出了积极贡献。陈振治表示,愿继续加强与中国侨商投资企业协会互动,推动深化中泰两国经济文化交流,共同为中泰经济大发展贡献力量。(来源:中国侨网)

菲华商经贸联合会参加研习班

近日,2017广西华侨华人社团中青年负责人研习班、2017华侨华人企业家研习班在南宁开班,培训班为期7天。来自美国、加拿大、德国、马来西亚、菲律宾等20多个国家和地区的近百名侨领、侨商齐聚南宁研习。

广西侨办主任秦春成在开班仪式上介绍了广西的侨情。他表示,广西有着独特的区位优势和丰富的资源,是中国最具发展潜力和投资价值的地区之一。秦春成还结合自身考察经历指出,当前,海外侨团发展面临考验,新一代广西籍侨领人才培养迫在眉睫,广西侨务部门今后将加强工作针对性,培养更多能够带领侨团走进新时代的年轻人才,促进海外广西籍侨社团的实力。(来源:东南网)

王人庆：  
在中澳之间架起金融桥梁

本报记者 严 瑜



图为王人庆

商界传奇

华人面孔并不鲜见于悉尼街头。不过,要想在当地顶尖金融公司管理层找到华人身影,却不容易。环境工程专业出身的王人庆,半路出家,却成为悉尼甚至整个澳大利亚金融圈不容忽视的佼佼者。

如今,王人庆已是悉尼证券交易所副主席、宝泽金融集团董事局主席。正是这位说话还带着浓重家乡口音的华商,在2008年金融危机肆虐的时刻,逆势而行,果断投资澳大利亚太平洋证券交易所(后更名为悉尼证券交易所),使其成为为数不多的拥有华人元素的西方证交所。他说,自己的初心一直很清晰——为中澳金融沟通搭建一座桥梁。

如今,在悉尼证交所里放着一个红犀牛模型,王人庆常以此自比:“我觉得自己有点像犀牛,平时很静,比较内向,但有时又特别有爆发力,抓住一个点,就充满力量。”

运气之外的勤奋与守信

20多年前,大学毕业的王人庆来到悉尼,找到的第一份工作是在澳大利亚最大的保险公司AMP做一名业务员。那时的他不会想到,20年之后,他和自己的第一个东家以合作伙伴的身份,共同拥有了一家在新加坡和在澳大利亚上市的房地产信托基金。

“冥冥之中怎么会有这么巧的事?”和本报记者说起这段往事,王人庆笑着眨眨眼,似乎仍觉得有些意外。

“巧合”、“好运”,类似这样的词,常被王人庆用来解释自己的成功,仿佛每个关键时刻,他总能得到运气的眷顾。当年,一次偶然,初到悉尼的他看到了AMP的招聘广告,进而有机会进入这家当地保险业龙头,并接受了一整套体系完善的培训,由此迈进了西方金融资本市场的大门。在AMP工作没多久之后,他又幸运地赶上澳大利亚政府开放养老金市场的风口,很快拥有不少客户,步入事业快速发展的轨道。

不过,正如机遇总是垂青有准备的人,在王人庆轻描淡写略过的只言片语中不难发现,其实他的成功,除了运气,还有很多。

比如勤奋。“在AMP那几年,我一周工作7天,每天早晨9点出门见客户,晚上回家都是凌晨1点了。”王人庆说,自己非常认同一个简单的道理:“做人做事要一步一个脚印。”

最初克服语言关就是这样。为了能和客户顺畅地交流,英语并不流利的王人庆将与保险业务有关的单词一个一个翻译出来,熟背在心。“我现在每天也只睡4个小时。”王人庆说,这份对于工作的勤奋,他保持至今。

又如守信和耐心。“崇尚信誉,这是我从小养成的个性,也是我认为做人、做事、经商最重要的一点。”在分秒必争的金融行业,王人庆是一个有些例外的“慢性子”,他谈得最多的是如何提高金融产品的质量、如何不走捷径的规矩办事。

“我觉得做金融,不能看短利,也不能一步登天。”在王人庆看来,做金融就像修建高速公路,只有选好材料,铺好道路,才能让车辆顺利通行。“要建立一一个系统,需要一个长久的过程,信用也是在这个过程中逐渐积累的。”

王人庆记得,西方的合作伙伴曾形容他是一个很有耐心的人。对于这个评价,他欣然接受。

逆势而行的敏锐与魄力

王人庆属虎,也喜爱老虎捕捉猎物时伺机而动的沉稳与机敏。“做金融也该这样,总在打打冲冲是没用的,而要像老虎一样,守着,看着,时机一到,就扑上去。”

对王人庆而言,2008年正是他伺机而动、一鸣惊人的重要一年。那年,华尔街金融风波席卷全球,西方金融市场哀鸿遍野。也是在那年,他逆势而行,一举收购了澳大利亚太平洋证券交易所(后更名为悉尼证券交易所),在当地金融界崭露头角。在此之前,华人私有化一家西方证券交易所还没有先例。

从听说消息到决定收购,王人庆只用了两个星期的时间。“那会儿听到太平洋证券所的老东家正在找新的主人,我就想怎么有这么好的事。”当时的情景,甚至许多细节,王人庆至今记忆犹新。

这份危机之中大胆出手的魄力,源自王人庆对商机的敏锐捕捉。那时,在金融危机的浓重阴影之下,大家都在讨论世界经济的希望究竟在西方还是东方。王人庆心中却有一个不同的答案:打通中西金融资本市场的任督二脉,才是真正的趋势和机遇。

“建立澳大利亚与亚太地区尤其是中国金融资本运

作的平台。”这是王人庆在金融海啸之中采取大动作收购证交所的初心,而他最大的

底牌正是潜力无穷的中国市场。

收购证交所之后,王人庆主导了一番大刀阔斧的改革。他对证券交易所的上市条款、交易系统、运营规则进行了一系列修改,并明确了积极开发海外市场,尤其是全球经济中最具潜力的中国市场的发展目标。王人庆的目的很清晰——“我要让中国企业能够在这个平台上更便捷地上市。”为此,他花费了数年时间。

如今的悉尼证交所已经成为除深交所、上交所和港交所之外,另一个全力扶持中国企业上市的证券交易所。5家中国企业先后在悉尼证交所被批准上市。这个数字看着似乎并不是很多。对此,王人庆有自己的另一番考虑。

“企业上市是一个漫长而严谨的过程,我们必须严格按照澳大利亚的法律法规,在做的过程中不断总结经验,避免之后的中国企业在走出去时走更多弯路。”王人庆始终相信,充分准备之后的出击才是最有力的。经过长达近9年的铺垫,他充满底气地说:“从今年年底开始,会有更多的中国企业在我们这里上市。”

牵线搭桥的夙愿与努力

在王人庆看来,海外华侨华人在这个过程中可以做的有很多。“华侨华人扎根海外,又了解中国情况,因此可以帮助中国企业在走出去的过程中减少风险。”

在最熟悉的金融领域,王人庆就希望成为连通中西的搭桥者。为此,近年来,在悉尼证交所的基础上,他努力搭建一个集基金、众筹、证券、交易等在内的综合金融体系。此外,他还建起一个中西结合的管理团队,对中国市场和西方市场都有足够的了解。“我相信,在中国企业走出去的过程中会有很大的帮助。”

现在,王人庆有了一个更大的梦想。随着科技的发展、全球化的推进,不仅中国和澳大利亚会联系更为密切,整个世界都将更为紧密。今后,王人庆希望建起一个全球化的资本平台,不只连接中国和澳大利亚,还将整个亚太地区甚至更多区域连在一起。“这是一个长远的计划,我会一步一个脚印来建起这个平台。”说到未来的规划,王人庆又显露出他特有的沉着和耐心。

何家金：  
联络家乡人，一同闯欧洲

陈仁杰

何家金1962年出生在福建福清江镜镇前华村。1980年高中毕业后,年仅18岁的他迈出了到英国创业的第一步。在英国经过35年的艰苦打拼,何家金拥有了众多的实业实体。

回想起30多年来在英国所走过的路,何家金显得有些激动。他说,1980年当他的脚步踏上欧洲大陆时,仿佛从“原始部落”一下子迈进了“现代化社会”,许多全新的现代化设施、现代化理念以及高节奏生活步伐,打乱了刚从农村出来的“毛孩子”的生活习俗,让他感到无所适从。

何家金说,在国外很辛苦,那时他在英国是半工半读的,既要交学费,又要养活自己。在伦敦站稳脚跟后,何家金不忘帮助从福清涌向英国的同乡,义务为他们找工作,找住宿。逐渐地,他成了旅英福清乡亲心目中具有亲和力、凝聚力、号召力和爱心的同伴。

1986年,何家金在英国创办肉类产品加工厂,在国外有了属于自己的实业。1992年起,福建老乡开始不断涌向英国,汇款回家却成了大问题。为了方便乡亲汇款,何家金为乡亲提供了免费汇款服务。随后,他成立了“福清同乡会金融公司”,经营货币兑换、贸易结算等业务,现在已发展到23家分店。

2008年,全球经济极速下滑,欧洲福建人的发展同样遭受寒害。许多乡亲各干各的事情,由于缺乏经验以及信息闭塞,造成严重的资源浪费和重复投资,许多华人经营的企业面临亏损。“这不是经营不善或者投资不善的问题,而是整个欧洲大陆缺少一个福建同乡集约经



图为何家金

营的集约规模,因而华人企业抵御风险的能力极低,一有风吹草动,倒闭关门不说,许许多多血汗钱都付之东流。”何家金说。

在何家金的倡导下,2014年10月1日,在欧洲23个国家29个社团的推动下,闽籍乡亲联合体“欧洲福建发展联盟”在比利时安特卫普市成立。何家金当日被到场代表以无记名投票方式推选为联盟首届主席。何家金说,“欧洲福建发展联盟”的宗旨是维护侨胞权益、加强团结互助、推动旅欧华人社会健康发展、促进中欧友好交流、努力服务社会公益、发展经济及华文教育与慈善事业。

目前,欧洲福建发展联盟在国内的北京、福州、福清等地都设有办事处,下一步还将在长乐、厦门以及非福建地区设立办事处。何家金认为,办事处的主要工作是负责两地之间项目、商机、文化、经贸等考察对接和有效发展。在他看来,几百家、上千家企业对接,只要10%成功就是好的。(来源:《福清侨乡报》)

华商可以在政治、经济和文化层面发挥助力作用,推动“一带一路”倡议在沿线国家和地区推进。广大华商应参与中国境外经贸合作区建设,借助这一平台,开展汽车、摩托车、机械、电子、化工、纺织、服装等优势产业合作,同时利用华商所在国的产业基础和政商人脉,拓展中国与沿线国家的产业合作。

——全球化智库(CCG)理事长、欧美同学会商会名誉会长王辉耀

在全球化时代,广大海外华商应通过网络积极联结在一起。我们建立全球华商虚拟社区,使华商更紧密地联结在一起,为“一带一路”倡议在全球落地生根贡献力量。

——奥地利太阳鸟文化产业公司董事长牟国量

商论语丝

中国文化也是陈氏企业文化的核心,遍布四大洲的家庭连锁企业的合作和支持,促进了家族事业的共存与发展;传统的经营思想必须同现代科学管理相结合;看清市场需求,及时做出切实可行的经营决策。

——法国陈氏兄弟集团创办人陈克光

华商不能永远只做低端商品,需要改变思维,寻找适当机会转型。比如,不管经济怎样,巴西女性群体消费能力还是蛮高的,她们喜欢精致的家居产品,对价格不敏感。对于华商来说,这是个机会。

——巴西浙江商会副会长周莎莎

“一带一路”在意大利和中国联系对接的第一项就是时尚。红酒也能做得时尚,饮食也可以做得时尚,而服装本身就是时尚。时尚加上文化,文化再加上商业,有了经济基础,就有上层建筑。

——意大利华夏集团董事长周小燕